

Le VICE-PRÉSIDENT : Quelqu'un a-t-il d'autres questions sur ce point ? Avez-vous d'autres questions à poser là-dessus, maître Monet ?

Me MONET : J'ai encore une question concernant les oranges avant de passer à d'autres denrées.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous savez qu'il ne nous reste guère de temps.

Me MONET : Je le sais, mais je crois que je devrais poser cette question.

*Me Monet :*

D. Prenez le prix de vente du 18 janvier, du 15 janvier, du 5 février et du 12 février. Si je comprends bien, c'était avant le rétablissement de la régie des prix sur les agrumes, n'est-ce pas ?... les 5 et 12 février, c'était avant le rétablissement des plafonds sur les agrumes ?—R. Oui.

D. Comment expliquez-vous cette majoration de prix ?—R. De la même façon ; c'est le jeu de l'offre et de la demande.

D. Voulez-vous dire que c'est parce que l'offre était faible à ce moment, ou plus forte, ou quoi ? Vous étiez alors, si je ne me trompe, sous le régime du contingentement ?—R. Oui, nous étions sous le régime du contingentement depuis le 17 novembre.

D. Aviez-vous plus d'oranges à vendre que le trimestre précédent, ou en aviez-vous moins ?—R. Vous voulez dire en janvier et en février ?

D. Le 8 janvier, le 15 janvier, le 5 février et le 12 février ?—R. C'étaient des contingents d'un trimestre et non pas d'un mois en particulier. Mais ce trimestre-là comprenait quatre mois : décembre, janvier, février, et jusqu'à la fin de mars, si je me souviens bien. Si nous avions voulu, nous aurions pu écouler toute notre part dès le premier mois. Mais nous avons essayé de la faire durer pendant cette période en surveillant la distribution du mjeux que nous pouvions. Nous aurions pu la distribuer avec une certaine uniformité, mais une autre raison a pu intervenir : il se peut qu'il y ait eu une forte demande pour la quantité d'oranges n° 288 qu'il y avait sur le marché ; ou bien que ces oranges aient perdu de leur vogue et que le public n'en ait pas voulu ; ou bien, que nous ayons eu dans le lot une certaine quantité du n° 252, ou d'autres grosseurs. Quoi qu'il en soit, il faut que nous vendions toutes les sortes d'oranges que nous avons. De fait, il est possible que nous ayons eu en magasin des oranges n° 288 que nous avons dû peut-être expédier ailleurs, de même que des oranges plus grosses.

D. Il y a une chose que je voudrais bien vous voir expliquer très clairement aux membres du Comité. Nous vous avons demandé des renseignements sur la grosseur n° 288 seulement, parce que nous ne pouvions pas vous demander des renseignements complets sur toutes les sortes d'oranges que vous vendez. Nous avons choisi cette grosseur-là parce que l'on nous a dit que c'était une grosseur régulière et l'une des plus populaires. Est-ce juste ?—R. Oui, cette grosseur est très recherchée du public.

D. Expliquez aux membres du Comité ce qui se passe quand vous recevez un wagon d'oranges. Comment établissez-vous le prix ? Quelles sont les différentes classes qu'il contient ? Cette diversité influe-t-elle sur le prix demandé pour telle grosseur en particulier ? Il peut y avoir, me dit-on, des oranges de prix différents dans le même wagon, et vous devez varier vos prix d'après les diverses grosseurs d'oranges ?—R. C'est juste.